

Memo Bank obtient son agrément bancaire et lève 20 millions d'euros

Nouveau dans le paysage bancaire, le groupe Memo Bank, fort d'une licence bancaire et d'une levée de fonds de 20 millions d'euros, va se lancer à la rentrée sur le marché français auprès des PME, a annoncé mardi Jean-Daniel Guyot, son cofondateur.

Temps de lecture : minute

23 juin 2020

Fondé en avril 2017 sous le nom de Margo Bank, le nouveau groupe, qui vient de décrocher son agrément d'établissement de crédit, s'est rebaptisé pour marquer ses ambitions européennes. "C'est un événement inédit en France depuis 50 ans" qu'un établissement indépendant de tout groupe bancaire traditionnel obtienne cet agrément, s'est félicité M. Guyot lors d'une téléconférence de presse.

"Nous ne sommes pas appuyés sur un autre établissement de crédit, nous avons notre propre licence, nous ne sommes pas non plus une néobanque (banque 100% en ligne), ni une fintech", a-t-il insisté. Son positionnement consiste à "accompagner le développement et la numérisation des PME en France et en Europe", prioritairement des entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à deux millions d'euros. Le tout en s'appuyant sur un "core banking system propre" (système informatique bancaire de base, NDLR) bâti dès la création du groupe et qui, selon le fondateur, en fait "certainement la banque la plus technologique" de la place.



À lire aussi

Les anciens de Captain Train lèvent 6,4 millions d'euros pour leur nouveau projet, Margo Bank

"Nous voulons maîtriser nos choix, notre technologie et notre futur", a-t-il ajouté, mettant en avant l'importance de "la souveraineté des données" des futurs clients. Dès la rentrée, l'établissement accueillera un nombre limité de clients avant d'ouvrir ses services "progressivement à toutes les entreprises d'Île-de-France et de la région lyonnaise" puis du reste de l'Hexagone. À terme, le groupe souhaite conquérir l'Europe. Memo Bank proposera des financements reposant sur un processus d'octroi de crédit "numérisé, à taux compétitif et avec un niveau ajusté de garanties" pour financer tous types de projets. Il proposera également "un compte courant intuitif disponible sur ordinateur et mobile avec une tarification simple et transparente" dont le montant n'a pas été indiqué.

Le groupe vise l'acquisition de 4 000 clients en quatre ans en s'appuyant notamment sur des *"banquiers de terrain expérimentés"* et sur le bouche-

à-oreille. *"Cela peu paraître assez peu, mais on s'adresse à des PME assez grosses donc on n'est pas dans le même ordre de grandeur que les néobanques"*, a défendu M. Guyot. Pour soutenir ses ambitions, le groupe a bouclé une levée de fonds de 20 millions auprès notamment de Bpifrance, des fonds Daphni, Founders future et de BlackFin Capital, créé par les fondateurs de Fortuneo. Ronan Le Moal, ancien dirigeant de Fortuneo et de Crédit Mutuel Arkea, est lui président du conseil de surveillance de la banque.

Article écrit par AFP